



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-compte-cle-formation-securite-f-h>

Commercial Compte Clé – Formation Sécurité F/H

Description

Pour soutenir notre croissance, nous recrutons un(e) **Commercial(e) Compte Clé (h/f)**.

Rattaché(e) à la Présidente, vous avez pour mission d'accroître le chiffre d'affaires de la Société à travers le **développement et la fidélisation** d'un portefeuille de **clients grands comptes**.

VOS MISSIONS :

- Analyser le marché, élaborer votre **stratégie commerciale**, mettre en place et suivre votre plan d'actions.
- **Prospecter** un portefeuille de grands comptes (industriels, laboratoires, hôpitaux...) en identifiant les interlocuteurs clés et en développant une relation commerciale qualitative et de proximité.
- Recueillir et **analyser les besoins** des clients/prospects en matière de sécurité, les conseiller et leur proposer les solutions de formation e-learning adaptées.
- Conduire les **négociations commerciales** et contractuelles, répondre aux appels d'offres.
- **Accompagner et fidéliser** les clients par le suivi des projets de production et l'appui dans l'évaluation de l'efficacité des formations.
- Assurer un suivi et un **reporting** à la direction, des performances des ventes et de l'avancement des objectifs commerciaux, ajuster la stratégie commerciale en conséquence.
- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle du marché de la formation en sécurité et des innovations en e-learning afin d'ajuster l'offre de Kaptitude.

Qualifications

VOTRE PROFIL :

- De formation supérieure en **chimie ou biologie**, vous disposez d'au moins **5 ans d'expérience commerciale ou technico-commerciale** dans la **vente complexe** de produits ou services en B2B, dans un secteur à forte **culture de la sécurité**.
- Votre connaissance des **normes et réglementations en Sécurité au travail** ainsi que votre compréhension des contextes de travail exposés aux risques professionnels (chimiques ou biologiques notamment) seront des atouts précieux à ce poste.
- Vous savez gérer et coordonner un **projet** de développement en lien avec des équipes pluridisciplinaires.
- Vous êtes à l'aise avec les **outils digitaux**, l'utilisation d'un CRM et du Pack Office.

Organisme employeur

KAPTITUDE

Type de poste

Temps plein

Secteur

FORMATION
D'ADULTES

CONTINUE

Lieu du poste

94016, CACHAN, CACHAN,
France

Date de publication

1 octobre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

31.10.2024

- La connaissance des solutions **e-learning** et des outils du Marketing digital serait appréciée.
- Doté(e) d'un excellent relationnel, vous savez vous adapter à divers interlocuteurs et développer une relation de confiance avec vos clients.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre force de conviction et ténacité ainsi que vos qualités d'analyse.
- Vous aimez travailler en équipe tout en faisant preuve d'une grande autonomie, organisation et orientation résultat.

Vous recherchez un nouveau challenge dans une entreprise à forte utilité ? Venez rejoindre l'équipe multi-compétente et passionnée de Kaptitude, dédiée à la formation préventive en sécurité au travail !

- Possibilité d'évoluer rapidement vers un poste de direction commerciale.